

Negocjacje

Negocjacje

- to dwustronny proces komunikowania się, którego celem jest osiągnięcie porozumienia z innymi, gdy niektóre z naszych interesów są wspólne, a inne sprzeczne i obie strony chcą uzyskać porozumienie

Niezależnie od kultury, negocjacje mają pewne cechy wspólne:

- dwie lub więcej stron o (częściowo) skonfliktowanych interesach
- Wspólne dążenie do porozumienia z powodu oczekiwanego zysku wynikającego z tego porozumienia
- Początkowo niezdefiniowane rezultaty
- Negocjacje to forma komunikacji
- Po obu stronach występuje określona struktura decyzyjna i określone powiązania z mocodawcami

Zachowania negocjacyjne

Ja wygram / ty przegrasz

+ -

Ja wygram / ty wygrasz

+ +

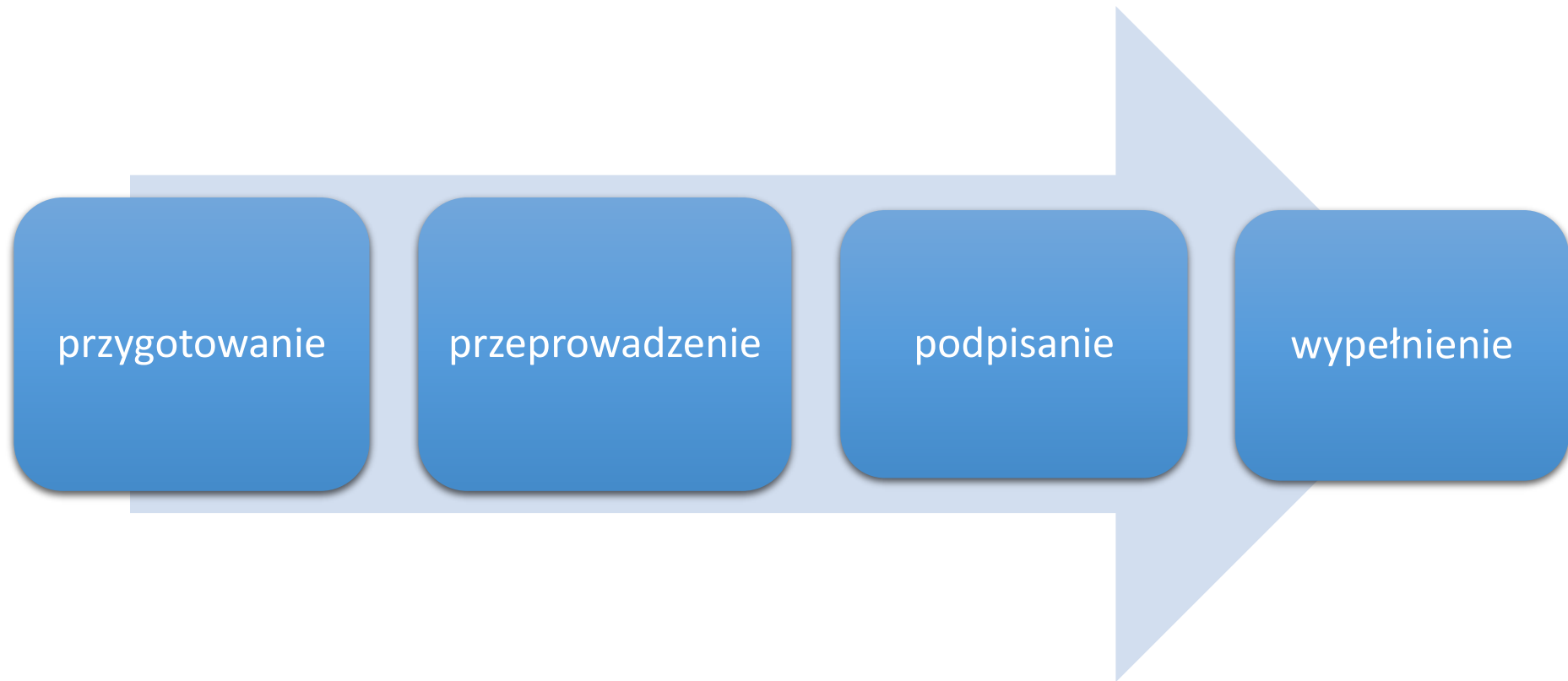
Ja przegram / ty przegrasz

- -

Ja przegram / ty wygrasz

- +

Fazy negocjacji



Aspekty kulturowe w negocjacjach

- Koncepcja prowadzenia negocjacji (podejście strategiczne - zasoby są ograniczone – win-lose, vs. synergiczne – zasoby nieograniczone – win-win)
- Nastawienie na partnera/transakcję
- Sposób porozumiewania się
 - Język werbalny i niewerbalny
- Stosunek do czasu
- Zaufanie oparte o zapisy prawa/wzajemne relacje
- Stosunek do ryzyka (prawdopodobieństwo sukcesu a wysokość nagrody)
- Wybór negocjatora
- Sposób podejmowania decyzji
- Styl negocjacji
- Umowy ustne/pisemne
- Stosunek do zachowania konwenansów
 - Formalność/niefORMALNOŚĆ, hierarchiczność
- Inne elementy protokołu biznesowego
 - Stroje, tytuły, wizytówki, prezenty

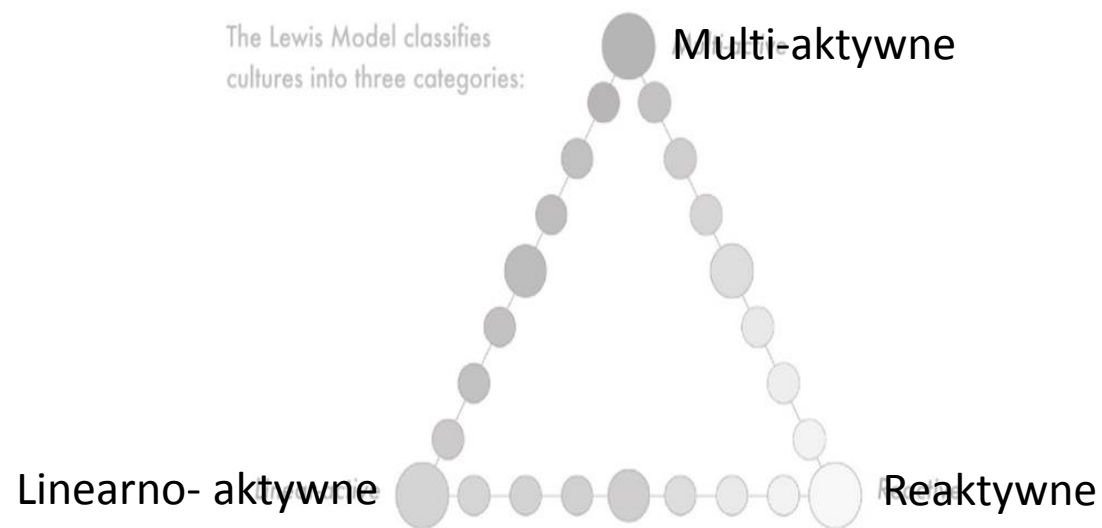
Wschód i Zachód

- Zachód
 - Podejście sekwencyjne – małe zadania, kolejne kroki, wynik jest sumą małych decyzji, w negocjacjach ze Wschodem trudne jest monitorowanie postępu negocjacji
- Wschód
 - Podejście holistyczne – dyskusja o wszystkim, nieustalony porządek, wynik dopiero na końcu

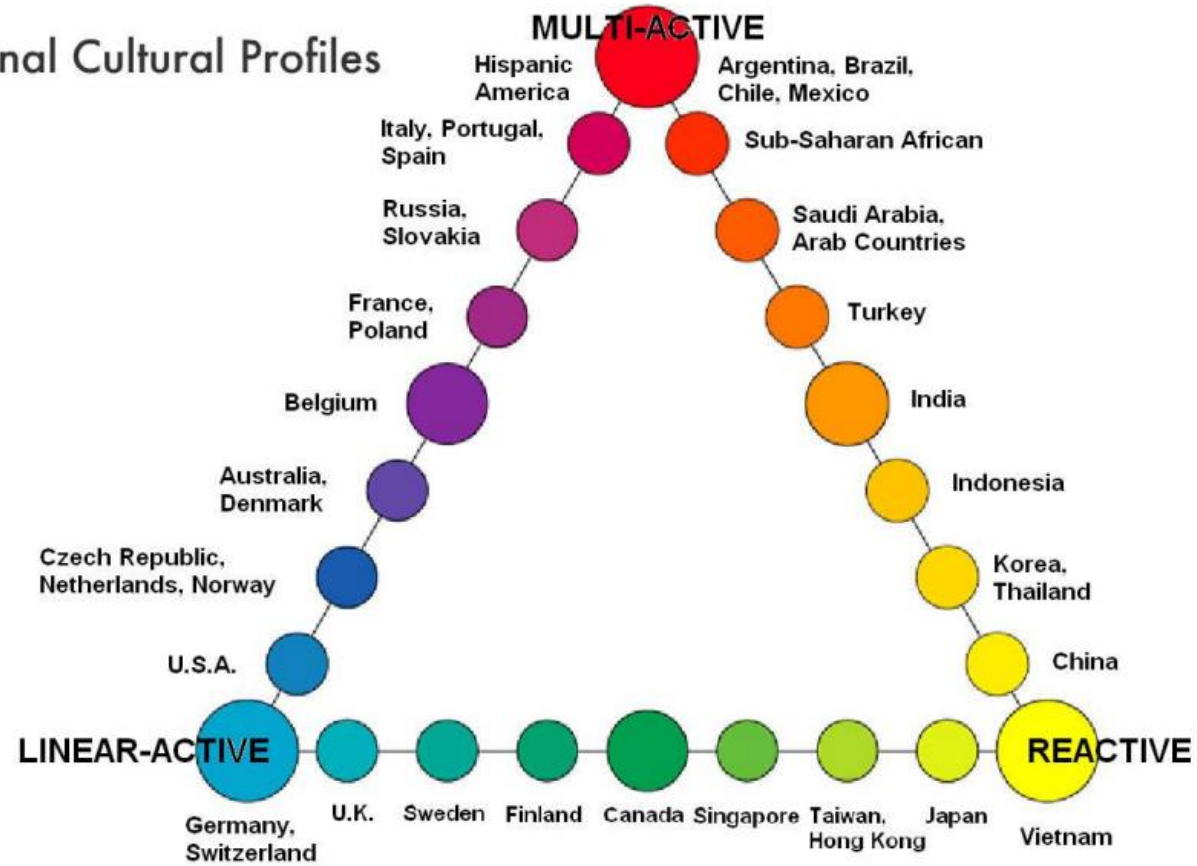
The Negotiator's Mole Map



LINEARNO-AKTYWNE	MULTI-AKTYWNE	REAKTYWNE
<ul style="list-style-type: none"> • Mówią połowę czasu • Robią jedną rzecz na raz • Realizują plan • Uprzejmi ale bezpośredni • Argumentują logiką • Nie lubią tracić twarzy • Zorientowani na pracę • Trzymają się faktów • Nie przeszkadzają • Fakty są najważniejsze 	<ul style="list-style-type: none"> • Mówią większość czasu • Robią wiele rzeczy na raz • Planują jedynie kluczowe kwestie • Emocjonalni • Okazują uczucia • Argumentują emocjonalnie • Zawsze przeszkadzają • Zorientowani na ludzi • Emocje są najważniejsze 	<ul style="list-style-type: none"> • Słuchają przez większość czasu • Reagują na działania partnera • Grzeczni, niebezpośredni • Unikają konfrontacji • Nie wchodzą w słowo • Bardzo zorientowani na ludzi • Najważniejsza jest dyplomacja



National Cultural Profiles



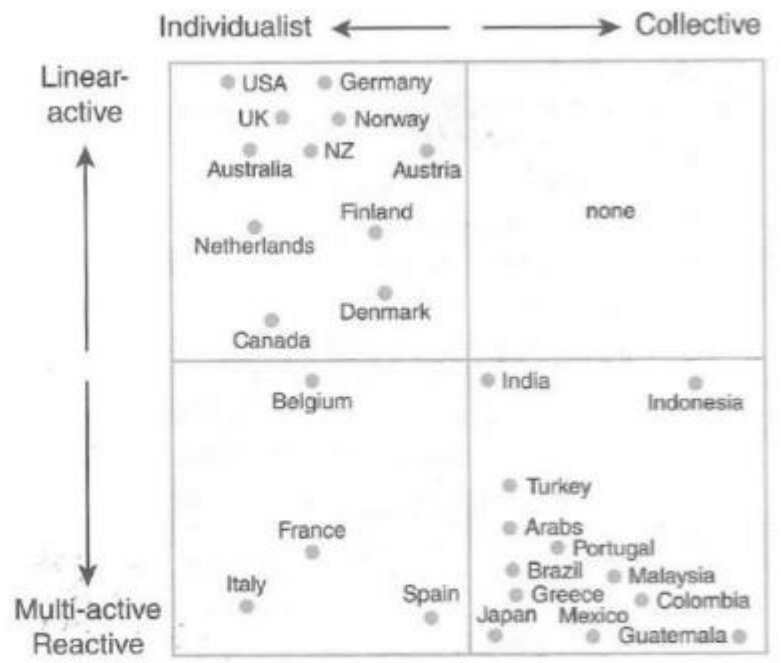


Diagram 2.3: Individualist and collective cultures

INDIVIDUALIST AND COLLECTIVE CULTURES (Hammereich & Lewis)

Proces poznawania innych kultur

ETNOCENTRYZM – postawy i przekonania właściwe określonym grupom społecznym, dla których kultura własnej grupy stanowi punkt odniesienia w opisie i ocenie kultur innych grup.

Etnocentryzm wiąże się zwykle z przekonaniem o wyższości własnej kultury.

Wszyscy ludzie są w większym lub mniejszym stopniu etnocentryczni, bowiem uważają, że ich kultura jest lepsza, lepiej rozwinięta od innych kultur.

Konsekwencją etnocentryzmu są nacjonalizm i stereotypy.

Kryterium samoodniesienia



Kryteria skutecznej komunikacji międzykulturowej

- silna osobowość;
- umiejętność nawiązywania kontaktów społecznych;
- umiejętności komunikacyjne (werbalne i niewerbalne);
- umiejętność dostosowywania się do nowych sytuacji;
- zrozumienie dla czynów i sposobu myślenia ludzi reprezentujących różne kultury;
- tolerancję i akceptację innych;
- poczucie własnej wartości i samoakceptacja